

# 农药推广员工作总结 农技推广工作总结 (实用6篇)

围绕工作中的某一方面或某一问题进行的专门性总结，总结某一方面的成绩、经验。什么样的总结才是有效的呢？以下是小编为大家收集的总结范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

## 农药推广员工作总结 农技推广工作总结篇一

一、上半年完成的主要工作□x年以来，中院在市委的正确领导和人大的监督下，坚持以“三个代表”重要思想和党的十七大精神为指导，认真落实xxx□紧紧围绕院党组提出的“围绕一个中心、突出一个主题、抓好五项建设、争创四个一流、提升一个形象”的工作思路，全面实施“素质建院、质量立院、创新兴院、文化育院、科技强院”的“五院方略”，积极开展法院各项工作，取得了一定的成效。

一是进一步强化了队伍建设，努力打造一支高素质的法官队伍

今年以来，我院按照市委政法委队伍建设年活动的要求，坚持把队伍建设特别是提高干警的整体素质放在第一位，继续深化“重教、严管、厚爱”六字方针，全面加强队伍建设。

（一）认真坚持了“五个一”系列化学习制度。今年上半年，我院结合法院实际，将每周一部门组织学习改为由院集中组织，确保了各项学习制度的落实。半年来，共组织学习19次，学习讲评会2次，参加组织全省英模事迹报告会1次，学习交流1次。民二庭还结合本庭工作在积极参加院组织的学习活动的同时，还确定每周五下午组织一次全庭学习例会，每月第四周周二下午组织一次全庭学习讲评会，每月一号开展一次党支部生活会。

（二）开办了“法院大学”。结合我市法院经费紧张、案多人少、任务繁重，无法使更多干警进行脱岗或半脱岗参加学历教育的实际情况，今年院党组提出，把法院当学院，把书本当老师，全体干警当学员，业余时间当课堂，倡导人人都读书，全员动手写x□院长庭长作榜样。实现由学历培训到能力素质培训的转变，努力打造一支专家型、复合型的法官队伍。

（三）积极开展队伍建设年活动和“大学习、大讨论”活动。按照省法院和市委政法委的要求，我院自4月初开始开展了“大学习、大讨论”和“队伍建设年”活动。活动中，各部门都能够紧密联系实际，抓住关键，把“大学习、大讨论”和“队伍建设年”活动的成效落实到审判和执行工作的更加公正高效上、落实到司法为民的实处上、落实到法官队伍素质的明显提高上、落实到基层基础建设的全面改善上，确保了各项活动真正取得实效。截止7月15日，全院共写部门自查报告28份、个人自查报告179份，心得体会321份。

二是进一步完善了审判监督机制，办案的质量和效率全面提升

审判工作是法院工作的主业，案件质量和效率就是法院和法官生命线。近两年来，院党组始终把“办理一个案件，挽救一个家庭；办理一个案件，救活一个企业；办理一个案件，稳定一个地方；办理一个案件，发展一方经济”作为检验办案质量、办案效率和办案效果的标尺，落实到每一起案件中。特别是今年又确立了案件办理“四无”目标。即把“无发回、无改判、无超期、无x”作为每一个办案法官的工作准则和追求的目标，尽最大努力把每一起案件都办成“案结事了、群众满意”的精品案件，构筑经得起党和人民检验的“铁案工程”。

（一）建立健全了干警执法档案。为全面规范法院干警的执法行为，有效增强干警依法办案的自觉性和执法责任意识。

院党组指定在质检室建立干警执法档案室，对每一名干警的办案质量、办案效率、办案效果以及廉洁自律情况等进行详细记载，定期汇总通报，并将其与个人绩效考核、部门绩效考核挂钩，以此促使广大干警公正、高效、廉洁地办理每一件案件。目前，我院149名执法人员的档案已全部建立。

（二）全面实行了审判流程管理系统。为切实保护当事人诉讼权利，建立规范化、专门化、信息化的审判流程管理机制，我院于今年初出台了《xxx市中级人民法院审判流程管理实施细则》和《xxx市中级人民法院案件催办督办暂行办法》等规范性文件，并充分利用法院局域网对进入审判环节的每一件案件实行全过程的跟踪管理，对个案的审限进行跟踪与监督，并指定由立案庭和行政处网管科负责该项工作，此举极大地促进了立案及各项审判业务工作的改善，大大提高了办案的效率。

### 三是注重文化建设，积极培育和弘扬法院先进文化

（一）积极创造条件，大力营造法院文化氛围。今年初，按照院党组安排，在政治部、行政处、研究室、纪检监察室等部门的努力下，建成了法律廉政文化长廊，该文化长廊共分14个板块，以图文并茂的形式详细记载了xx年年以来xxx中院践行社会主义法治理念，坚持“公正与效率”工作主题，落实“公正司法、一心为民”指导方针所采取的措施及取得的成就，内容包括接受领导、服务大局、队伍建设、廉政建设、文化建设、业务建设、便民机制、司法礼仪等法院工作的方方面面。

（二）积极开展文体活动，不断提升干警的精神境界。为丰富法院干警的文化生活，院党组研究成立了“一团一社三协会”，即法官文化艺术团、文学社、体育协会、书画协会和摄影协会，定期举办各类文体活动，为丰富干警业余文化生活提供了良好的平台。“一团一社三协会”成立以来，在我市组织的多次比赛中发挥了积极作用，取得了较好的成绩。

（三）举办廉政文化作品大赛，大力营造浓郁的廉政文化氛围。今年3月份，我院与xxx市文化局联合举办了xxx市首届“天平杯”廉政文化书画作品大赛活动，征集各类书画作品628幅。4月2日，我院举办了廉政文化书画作品大赛颁奖暨展览开幕仪式，市四大班子有关领导和省法院领导出席开幕式，并给予了充分肯定，洛阳、许昌、郑州、开封、漯河、南阳等中院先后来我院参观。之后，由纪检监察室牵头将这些字画悬挂于法院办公楼的走廊里，在法院内部营造崇尚廉政的浓厚文化氛围，使广大干警在品读中受到教育，在鉴赏中得到启发，于潜移默化中丰富升华自身的素养，自觉成为一名讲公正、讲廉洁、讲文明、讲奉献的新时代法官。

## 农药推广员工作总结 农技推广工作总结篇二

xx年初□ xx市农机技术推广站就把水稻插秧机械化项目作为推广重点，在总结上一年水稻插秧机械化工作经验的基础上，制定了新的推广方案，确保推广项目的顺利完成。

在省市农机部门和 xx市政府的领导下，在有关乡镇领导的支持和帮助下□ xx市农机技术推广站全站人员，全力以赴，上下一致，取得了水稻插秧机械化项目推广的阶段性胜利。

今年项目的技术推广，最显著的标志是大规模引进推广水稻插秧机38台。延吉12台，久保田22台，山东伏尔沃3台，东洋机1台，农民自购插秧机6台。引进水稻育秧播种机4台，农民自购40台。育秧覆土机10台，纸质育秧盘10万片□ xx市现有插秧机84台，水稻育苗播种机75台。水稻插秧机主要分布在大有乡、安屯乡、闫家镇、建业乡、新庄子镇。

今年共进行水稻育秧40万盘，其中机械播种38万盘。水稻双膜育秧3000亩。水稻机械化插秧面积16300亩。

为了做好水稻插秧机械化项目的技术推广工作□ xx市农机推

广站从大局出发，抓住机遇，积极落实，努力做好以下几个方面工作。

按照省市农机部门有关水稻插秧机械化方面的会议和文件精神，xx市政府及时召开以农机部门为主的水稻插秧机械化项目技术推广工作会议，会议传达了上级有关水稻插秧机械化方面的文件精神，传达了有关今年水稻插秧机政策性补贴的文件等，确立了今年水稻插秧机械化项目的重点乡镇。

在xx年下半年，市农机部门就又多次前往水稻插秧机械化有关乡镇，进一步做好xx年购机用户的调查摸底，并深入进行宣讲工作，落实任务，具体落实每一个人。

由于政策性补贴的减少，有些厂家的插秧机性能及质量问题等，农民购机数量不是很多，但基本面已经铺开，并势在扩展。

水稻插秧机械化，是制约水稻生产全过程机械化的主要瓶颈。现实的情况是：很多农民根本没有见过插秧机，对水稻插秧机械化持怀疑或观望态度。为了进一步提高水稻产区农民对水稻插秧机械化的认识，市农机推广站于xx年4月2日，在安屯乡龙王村李兴武家，召开水稻育秧现场会，锦州市农机推广站和xx市农机推广站人员到会，久保田和锋陵公司的插秧和收获机械进行现场示范表演，参加人员达150人以上。xx年4月3日，在闫家镇政府院内召开现场会，锦州市农机局和锦州市农机推广站人员到会，xx市农机局和xx市农机推广站到会，参加人员参加达150人。久保田和锋陵两家公司进行了现场机具表演。会后，锦州市和xx市电视台做了相应的十几次宣传报道，效果很好。

值得一提的是，xx农机推广站领导班子决定，今年要特别注重提高全站人员整体素质，加大培训力度，在理论上和实际操作中都舍得花钱，做到人人会驾驶插秧机，会调整修理插

秧机，提高了技术服务的整体水平。

xx年5月18日，建业乡李文春使用久保田插秧机，开始了今年的第一个机械化插秧，市农机推广站人员到场并进行了技术指导。

开大型的水稻插秧现场会。参加人员有水田乡镇领导和各村主任，水田大户□xx年购机用户□xx年购机用户等。久保田公司，延吉厂方，山东沃尔沃公司，山东宁联公司派人员参加，并做现场示范表演。会后□xx电视台和锦州电视台同时报导了现场会情况。

xx年5月25日□xx市又在较为偏远的安屯乡召开水稻插秧现场会，现场会是由安屯乡政府主持召开的。有久保田公司人员现场表演，有安屯乡三义村农民张练自制的水稻联合整地机械表演。到会插秧机达xx台。锦州市农机研究所人员到安屯现场会指导，张练的联合整地机表演，受到了人们的一致赞成，效果极好。联合整地机是集耙地、施肥、洒药、托平、铲运为一体的水稻生产整地专用机。

## 农药推广员工作总结 农技推广工作总结篇三

总结写作对于指导意义的，需要简洁、生动的表述成功的典型案例或经验，可让公司宣传鼓舞士气或在其它市场推广。怎样写销售工作总结?下面小编给大家带来,销售工作总结,仅供参考,希望大家喜欢!

同志们:

今天我们召开公司8月份月度工作例会。

刚才，各单位做了发言，财务部、安监部、工程部分别就生产经营、安全、基建和前期工作做了通报分析，希望各部门、

各单位在实际工作中抓好落实。

下面，我重点强调两点：

### 一、7月份基本情况

7月份，各单位、各部门按照集团公司和公司年中工作会议的部署和安排，积极应对煤炭市场需求下滑等不利因素的影响和制约，各项工作平稳推进。

一是召开通过本部干部大会、转发文件、召开公司年中工作会议等方式，认真落实集团公司年中工作会议精神，确定下半年重点工作。

二是公司及集团煤炭产业安全形势总体平稳。在扎煤公司成功组织召开了集团公司煤矿“六大系统建设”现场会。

三是组织召开了集团公司二季度煤炭产业视频会议，安排了三季度煤炭产业重点工作，传达了全国煤矿安全生产现场会议精神，学习神华集团“五个一”经验开始启动。

调争取集团有关部门落实产业协同政策，加强了内部协同的组织和协调，基本保证了公司系统各煤矿正常生产运营。

存在的主要问题：

从公司7月份生产经营情况看，存在以下主要问题：

一是公司当月由赢转亏，经营形势非常严峻。受煤炭市场需求不足影响，公司7月份效益情况很不理想。7月份公司亏损4822万元，环比减少利润5274万元，同比减利11056万元。其中：直管企业亏损2649万元，扎煤公司亏损2187万元。

受煤炭市场下滑影响，吨煤成本特别是固定成本上升。公司管理口径环比增加24.1元/吨，其中：直管企业环比增加70。

29元/吨;托管企业环比增加25元/吨。

二是煤炭销售量、价持续下滑。虽然公司上下积极采取对策应对煤炭市场形势，但是煤炭销售疲软状况没有得到扭转。煤炭销量完成152万吨，环比下降28万吨。

## 二、有关要求

从目前的形势来看，煤炭市场需求持续趋缓，系统内电厂由于发电量下滑煤炭库存居高不下，煤炭市场在短期内不会出现根本性好转。各单位务必引起高度重视，密切关注煤炭市场变化情况，以安全生产为基础，以均衡生产、提高煤质、稳住煤价、控制成本为重点，抓好各项工作。

### (一) 积极落实产业协同政策

1、集团公司煤电产业协同座谈会下发了专题纪要，总的原则是：保证今年合同内量、价，合同外的量、价与市场接轨。

2、针对煤电企业考核机制，集团预算部最近下发了《关于集团公司内部煤炭交易有关考核补偿问题的通知》核心是落实集团内部协同、煤电互保要求，解决当前内部煤炭企业库存较高、内部煤炭供应合同价格与市场煤价倒挂等问题。

各单位要全力落实集团公司产业协同、煤电互保、抱团取暖的指示精神，按照集团公司煤电产业协同座谈会和煤电企业考核机制专题会议精神和确定的原则，积极主动做好与系统内电力企业的对接，主动取得支持，努力增加销量，保份额，保运营，保效益。

### (二) 全力抓好煤炭销售

对于煤款回收工作，要高度重视，积极协调呼伦贝尔公司，按照正常渠道诉求企业当前的困难。需要煤业公司帮助协调



解决的要及时反映汇报。做好与各大用户的工作对接和沟通，为明年销售工作做好基础性准备。

1、销售的核心问题是落实目标市场，建立长期稳固的供需关系。对于目前洗选和零散销售要抓好落实。

2、加强与系统内周边电厂的协调，签订供需协议和内部供应合同，尽快建立中期和年度供需关系，为实现铁路运输做好基础性工作。

3、重点抓好铁路专用线工程建设，尽快具备铁路外运条

件。此项工作是从根本上解决大同焦煤矿销售和集团内部供应的关键环节，大同焦煤矿要进一步确定时间节点，全力以赴推进工程早入投运。公司工程部要加强跟踪督办和指导协调，财务部要做好配合，保证资金。

总之，各单位要按照集团产业协同、煤电互保、抱团取暖的战略部署，切实树立紧迫意识和危机意识，举全力强化销售工作，确保煤炭销售不因外部市场形势变化受到严重的影响。

### (三) 抓好安全工作

在当前煤炭市场形势下，各单位务必要抓好安全工作，特别是要抓好弹性生产条件下的安全管理。有计划安排停产、有计划安排检修、有计划安排复工，生产、安监、机电等部门要协调配合，指导各煤矿做好停开工管理。

转眼间又要进入新的一年——20\_\_年，新的一年是一个充满挑战、机遇与压力开始的一年，也是我非常重要的一年，出来工作已过4个年头，家庭、生活和工作压力驱使我努力工作 and 认真学习。在此，本着“多沟通、多协调、积极主动、创造性开展工作”的指导思想，确立工作目标。特订立了本年度工作计划，以便使自己在新的一年里有更大的进步和成

绩。

一、 熟悉公司新的规章制度和业务开展工作。

二、 制订学习计划。学习，对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。我会适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。专业知识、综合能力、都是我要掌握的内容。

三、 增强责任感、增强服务意识、增强团队意识。积极主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我最大的能力减轻领导的压力。

四、 以下是对个人的要求：

1、 每月要增加1个以上的新客户。

2、 坚持每天做好当日计划，一周一小结，每月一大结，看看有哪些工作上的失误及时改正，下次不要再犯。

3、 多了解客户状态和需求，做到忠诚对待每位客户。

4、 对于老客户，和固定客户，要经常保持联系。再有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。

5、 要不断加强业务方面的学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能相结合。

6、 对所有客户的工作态度都是一样，但不能太低三下气，给客户一好印象，为公司树立更好的形象。 7、 客户遇到问题不能置之不理，一定要尽全力帮助他们解决，要先做人再工作，让客户相信我们的实力。 8、 自信是非常重要的，要经常对自己说你是最好的!你是独一无二的!拥有健康和乐

观积极向上的工作态度才能更好的完成任务。

9、 和公司其他员工要有良好的沟通，有团队意识，多交流，多探讨才能不断增长业务技能。

10、 我要努力在今年的工作中争取业绩达到10万左右，为公司出一份力。

以上，是我对20\_\_年的工作计划，可能还很不成熟，希望领导指正。火车跑的快还靠车头带，我希望得到公司领导、部门领导的正确引导和帮助。展望20\_\_年，我会更加努力、认真负责的去对待每一笔业务，也力争赢的机会去寻求更多的客户，争取更多的单，完善业务开展工作。

以下是我对公司的个人想法与建议：

- 1、 合理分配调动内后勤工作人员(特别是出纳人员、收付人员)再比较忙时显得太乱。
- 2、 多开展业务讨论会，演讲，已提高如何解决理赔等方面知识加强记忆!锻炼语言技巧。
- 3、 多组织户外活动或内部小活动，(可邀请客户一起参加)。
- 4、 对业绩好的员工给予物质或实质奖励。
- 5、 公司若完成下达的任务可给予全员聚餐或其它庆祝办法。
- 6、 员工的新酬要按照规定时间发放，不得拖欠。

三年的业务销售教会了我与人交流的基本理念,微笑待人,真诚以待。为了有更好的实践平台,我会不断的锻炼完善自己.我希望用我亮丽的青春,去点燃周围每一位客人,为我们的事业奉献、进取、创下美好明天。

20\_\_年6月26日加入\_\_化妆品以来，已有四个月零十六天，在此期间，每一天对我来讲都似乎进步和考验，每一天都能得到累累的硕果，包括思想，包括技术，包括做事，包括做人。加入\_\_是我刚踏入社会的第一个岗位，也是我工作开始的舞台，在这个舞台上我更加清晰得认清了自己的所长和所短，认清了自己以后的发展目标和方向，这都与经理的提拔和教诲有着密不可分的关系，在此首先感谢经理对我的帮助和教导。

我觉得我在实习期间的成长有以下几个方面：

第一，在思想方面，首先摆脱了学生式的思维，逐渐形成了适应于生产和管理的严谨务实准确灵活的思维模式，一切从实际出发，拒绝马虎大意与敷衍了事，出现问题立即解决，不拖泥带水，推三阻四。其次，要养成吃苦耐劳的好习惯，在生产上，技术人员应该时刻坚守在自己的工作岗位上面，纵即使是加班、熬夜也要站好岗，尽职尽责，树立完全自主积极工作的意识，不怕困难，严于律己，宽以待人，自己多吃点苦，多做点事，让自己得到更好的锻炼和更快的发展。

第二，在技术方面，自从进入\_\_以来，经历了多款产品的研发和生产，这些研发过程都是在一点一滴的摸索中逐步成功的，包括日霜、晚霜、眼霜、润肤乳、洗发水、爽身粉、睫毛膏、粉底液、面彩、洗甲水等等等等，这些研发过程也见证了公司的成长和产品的日益丰富，当一款产品成功时，心中无比喜悦，之前的经历的苦思冥想与绞尽脑汁所带来的烦恼也随之烟消云散。当然，每一款产品对我来说都是一次孕育的过程，每一款产品的背后都有着相当长的故事，包括原料的选择和订购、思维的进化和改进、技术的成熟和完善、项目的总结和记录等等诸多过程，这些过程都与平时的知识积累息息相关，回想每一次成功和失败，都是自己小小的进步。

第三，在为人处事方面，进入\_\_是我踏入社会的第一步，在

经理和各位同事的帮助下，我逐渐适应了公司的环境和工作的内容，学习到大家的一些优点，改进了自己的不足之处，并且在与人相处和合作方面都取得了不小的成绩，当然其中也有失败的教训。当今社会是竞争和合作并存的社会，企业需要竞争力，员工之间就需要合作，这两个方面是相辅相成的。我在以后的工作中一定会更加注意这一点，达到与同事之间最完美的合作状态。

总之，进入\_\_是我不悔的选择，也是我为之自豪的选择，在实习期间，我经历了失败也品尝了成功，犯过错误也获得过表扬，这就是成长所要经历的每一步。很荣幸能加入\_\_，也很荣幸能和公司一起成长。我会总结我的缺点，发挥我的所长，继续为公司的发展最大限度地尽我的力量。

### 1、在服装销售过程中：

销售技巧及其重要，在销售过程中除了将服装展示给顾客，并加以说明之外，还要向顾客推荐服装，以引起顾客的购买兴趣，让顾客达到消费享受，比如：有很多顾客一进店就说贵，我们就会给他说明原因，然顾客试穿我们的衣服，试衣途中我们就会和顾客聊天，了解顾客的心理，也拉近我们之间的距离，同时也给顾客连贯性的搭配，让顾客眼前一亮的感觉，让顾客觉得我们的衣服不是贵而是高贵。

### 2、注意重点销售的技巧

重点销售就是指要有针对性，对于服装的设计，功能，质量，价格等因素，要因人而宜，真正使顾客的心理由“比较”过度到“信念”，最终销售成功。(重点要简短，对顾客说明服装特性时，要做到语言简练而清楚，内容易懂，服装商品的特点要首先说出，如有时间在逐成展开)。

### 3、销售方面有待提高

店里的员工在销售上也比较积极，大家都为同一个目标，但做得不足的地方也还有很多，比如销售，陈列等等都还有待提高。

20\_\_年是承上启下的一年，我将会带领店员深刻总结，将我们这一年做的不好的地方及时改正，做得好的地方继续发扬，为20\_\_年的工作做铺垫。

新的一年掀开新的一页，20\_\_年年度计划如下：

- 2、店铺形象：要做到店铺的整洁，商品的陈列及摆放；
- 6、加强自我和员工的销售能力，加大对新员工的培训力度；
- 7、人员管理：发现问题，解决问题，让团队更有凝聚力；
- 8、晨会的坚持：这不仅仅是一个简单的会议，更重要是激励员工的士气；

在20\_\_年，我们将不断的学习，不断总结，增强各方面的专业知识，新的一年，新的希望，新的起点，让我们把压力变成动力，争取在20\_\_年中突破目标，再创业绩新高。

不知不觉，来到公司工作已经满几个月了，来到公司的这几个月里，无论是在工作还是在生活中，我都学到了很多知识。

在工作上，通过这几个月的学习，我发现销售是一门很深的学问。其实在进入公司投入房地产销售的工作之前，跟其他大多数没有接触过这个行业的人一样，我的心里对这份工作多少带着一些抵触，后来参加了这份工作，一开始的我对这个行业所了解的也还很少。但是通过这几个月的学习和发展，我发现自己越发的爱上了这个领域。

首先，刚进入公司，对我们公司的企业文化及各个项目的相

关情况还没能够了然于心，跟客户介绍的时候不足为企业和项目展示很好的口碑与形象，致使客户对我们的企业品牌与项目一知半解。我想作为一个大企业的置业顾问，不仅要精通卖房业务，更要让客户感觉中建无论是从企业品牌，社区环境，物业质量以及员工素质各方面都比其他楼盘有优势，坚定客户购买的信心。针对这个问题，我已经与多个同事深刻讨论过，多学习，多讨教，从自身做起树立对本企业品牌的绝对信心与优越感，以此感染每个客户。

其次，由于进入公司时所有的住房已基本售罄，唯有几套170平大户型以及商铺在售，所以对于商铺销售基本可以说是毫无经验。我想，相对于住宅，商铺客户这类高收入投资群体的购房心态及个人气质各方面肯定也有所不同，因此对于这两类客户的销售方式也必须有相应的变化。比如商铺客户考虑的更多的是收益回报率问题，那么我们就应该着重介绍周边的发展趋势与发展前景，坚定客户购买的信心，让其买得开心，买得放心。以前总以为一个优秀的销售员必须有自己的个性，没有个性的销售员不过是个服务员而已。但是通过实践工作我才发现，一个真正成功的销售员除了必须有能够感染客户的个性外，更应该具备能够随时适应不同消费者心态的应变能力，同时牢记，专业、礼貌、主动服务、给予客户比他想象的更多，并坚持公司利益至上的职业操守。所以，为了做好商铺的销售工作，我急待提高自身修养，无论从个人气质和专业能力方面都要把自己打造成一个适合地产大气之风的置业顾问。

在生活中，我本来是一个粗枝大叶的人，原本的我对待生活中的一些小事总是抱着一些无所谓的态度，但是进入公司的几个月以来，我逐渐认识到，细心的做好每件小事，才有可能成就一件大事。我听过这么一个同行的故事，有一个从事房地产的小职员，刚进入公司，什么都不懂，看着前辈们的销售业绩每个月都在上升，再看看自己进入公司一个多月来毫无销售业绩，他万分焦虑。但是他懂得一个道理：勤能补拙。所以之后的每一天他都向领导申请值班，自己一个人在

办公室里接听电话，刚开始的一个人的日子很闷，打电话给客户询问也总是遭到拒绝，但是皇天不负有心人，有一天，他还是一个人在办公室值班，突然进来了一个中年男人咨询房子，男人的穿着好像并不觉得他有钱，但是他还是细心的回答了他的问题。第二天那个男人又来了，指明要他过来，然后男人在他的手上买了好几套房子，为此他得到了上级的褒奖，而且职位从此上升。

由于进入公司的时间不长，所以自己对公司的一些规章制度和流程方面还没有机会完全了解，偶尔犯下一些低级错误。虽然在主管的帮助下已经改善了许多，但肯定还有很多地方不够清楚，后来自己会多学多问，另一方面也有领导的鞭策，同事的提点，所以之后的我慢慢的成长起来。感谢领导和同事的帮助，让我学会了很多。

我深知个人的发展离不开企业的发展，而热爱则是做好每件工作所必不可缺的。所以，在这充满希望的企业里，我必将全力服务公司，热爱岗位，勤奋工作，严于律己，认真专研，继续学习，用使命般的激情面对客户，用认真严谨的态度面对我的职业，为客户制造感动，为公司创造利润！

美丽的花虽然会凋谢，可是盛开的时刻值得欣赏。要在美好的时候创造出美好的东西，人生才会充满意义。

在房地产行业工作也已经半年多了，在销售方面还有待提高。虽然自己的水平有限，但还是想把自己的一些东西写出来，即从中发现得到提高，也可以从中找到自己需要学习的地方，完善自己的销售水平。

## **农药推广员工作总结 农技推广工作总结篇四**

我已在\_\_保险公司工作\_个年头。在同事和领导的热情帮助下，经过\_年的历练，已从当年的保险新手，成长为专业老练的公



司保险的重要负责人。在岗位上，我能为客户提供很好的保险咨询服务，并且还能为公司外出招揽新业务，为公司的发展做出应有的贡献。在公司里，我遵纪守法，团结集体，与同事们共同完成领导和上级布置的工作任务。下面是我对20\_\_年工作情况的总结。

一、不断学习，参加培训，使业务水平不断提高。学无止境，虽然我对公司的各方各面都已很熟悉，但我仍不满足于现状，为了不断提高自己的业务水平，我积极参加上级公司和支公司、本部门组织的各种业务学习培训和考试考核，勤于学习，善于创造，不断加强自身业务素质的训练，不断提高业务操作技能和为客户服务的基本功，掌握了应有的专业业务技能和服务技巧，能够熟练办理各种业务，知晓本公司经营的各项业务产品并能有针对性地开展宣传和促销。

二、提高觉悟，在思想上政治上不断进步。一直以来，我都保持着积极取的心态，积极参加上级公司和支公司、本部门组织的各种政治学习、主题教育、职业教育活动以及各项组织活动和文娱活动，没有无故缺席现象；能够坚持正确的政治方向，从各方面主动努力提高自身政治素养和思想道德水平，在思想上政治上都有所进步。

三、不违规不违纪，一切按规章制度办事，一心一意工作，提前完成公司各项任务。我始终怀着一颗为人民服务，为公司谋利的心，无论在办理业务还是其它的工作中，都能严格执行上级公司和支公司的各项规章制度、内控规定和服务规定，坚持文明用语，不越权办事，不以权谋私，没有出现被客户投诉的行为以及其它违规违章行为。业余生活检点，不参与赌博、购买非法彩等不良行为。在平时的工作中，我一直做到兢兢业业、勤勤恳恳地努力工作，上班早来晚走，立足岗位，默默奉献，积极完成支公司和本部门下达的各项工作任务。能够积极主动关心本部门的各项营销工作和任务，积极营销电子银行业务和各种银行卡等及其它中介业务等。

总之，保险事业已成为了我人生的一部分，带着执着和热情，我会一直走下去，鼓足干劲，履行自己的工作和岗位职责。在这半年以来，我努力按上级领导的要求，切实做好各方面工作，也取得了一定的成绩，并得到了领导的肯定，也得到了同事们的好评。在对取得成绩的同时，我也发现自己与秀的伙伴相比，还存在着一定的差距和不足。但，我有信心和决心在今后的工作中努力缩短与他们的差距，勇克服缺点和弥补不足，为进一步提高自身综合素质而努力。

## 农药推广员工作总结 农技推广工作总结篇五

20xx年我乡农机服务站在乡党委、政府的正确领导和县农机局的精心指导下，紧紧围绕《科技示范户》，我乡通过认真遴选涌现出科技示范户7户，这七户共有农机设备1983千瓦，有自走式联合收割机6台，手扶s-15拖拉机9台，农用运输车3辆，抽沙船2艘。固定资产原值近100万元，经济实力雄厚，服务手段更显突出。

通过这些科技示范户的引领，为我乡农业发展、农业增收起着良好的带头作用。我乡共有水稻种植面积12400亩，旱地面积1700多亩，60%左右靠我们这些示范户提供农田作业服务，解决了部分农田撂荒，提高农业增产、农民增收。

通过农业服务，巩固壮大了科技示范户本身经济实力。以我乡\*\*\*为例，他每年收割早、中、晚稻400余亩，能春夏机耕400余亩，农田作业收入近5万余元。农业运输收入9万余元。共计每年收入十几万元。

有了农机科技服务，提高了农民种粮积极性，减少了农民的劳动强度，甚至有些70多岁的老翁也当起了种田老板，只管管理、指挥种田，劳动强度大，如机耕、收割、这些农活都是由我们这些农机能手来做，特别是我们这些农机科技示范户，通过机耕、化肥深施，有效改变土壤，促进农业增产、增效。

通过几年来的示范，我乡许多农户兴起了购农机的热潮，近两年新购置大小农机器80余套。估计下年度会涌现更多的农机示范户。解决农村贫困，为促进农村奔小康起着举足轻重的作用。为国家提出20xx年全面建成小康作出更大贡献。

## 农药推广员工作总结 农技推广工作总结篇六

(4) 推行办公自动化，提高工作效率。

(5) 切实加强物资供应，保证采购物资质量。

(6) 抓住市场，调整营销策略。

5、着眼未来，注重员工综合素质提高。

6、实施资本运作，追求财富最大化。

7、注重企业文化建设，推动“三个文明”健康发展。